

**20日で確実に100万円稼ぐからくり**

**この情報文は再配布、転売可能です**

**2006年度 第1版**

この情報を実行・実践することにより月収100万円以上は確実に入手出来ます。

金額は全て「最低ライン」で記載しております。

(月収100万も最低ラインで、ある程度のレベルになると10日で50万可能です)

情報は数種類、膨大な量の完全サポートも添付してあります。

数種類の情報の内、メインとなる月100万の情報ビジネス。

そして、各個人にもよりますが、

この情報をお読みになられた段階からすぐにビジネスに着手するというわけにはいきません。

遅い方なら準備が整うまでに数日かかり、結果(入金)が伴うまで時間が必要です。

この情報を理解するだけでも数時間かかるでしょうし、

遅い方なら準備が整うまでに数日かかり、結果(入金)が伴うまで時間が必要です。

ですが、「準備は出来た」「あとは入金を待つのみ」という状況でも他のビジネスで動くことは可能です。

そういったものを数種類ご用意しておりますので合わせて実践下さいませ。

単に最低100万を稼ぐだけではなく、もっと大きな視野で捉えて下さい。

どんなビジネスでも資金が潤沢であるほど有利に事が進みます。全てを並行して実行してください。

# 1ヶ月間で最低100万円儲ける最高のビジネス

あなたは20日で100万円稼ぐことは可能だと思いますか？

そんなのは無理だろうと思われるでしょう。

実は可能です。努力とコツさえ掴めば必ず、しかも簡単に達成出来ます。

才能はほとんど関係ないと言っていいでしょう。

現在多くの人がインターネットを使いビジネスを展開しています。

その媒体として一番良く使われるのがホームページです。

しかしながら、そのホームページ製作者の大半が気づいていないことがあります。

例えば二人の人が同じ内容のホームページを作成してもその反響はまったく違ったものであるということです。

ここがポイントですが、その違いというのは積極的思考と消極的思考の差なのです。

ホームページひとつとっても、

積極的思考の人が作ったものには目には見えない人を引き付けるオーラのようなモノが存在します、

それは必ず存在します。

この情報をお読みになられた段階からすぐにビジネスに着手するというわけにはいきません。

消極的な考えで作ったホームページには人を引き付ける力がありません。

それは技術等の差ではありません。

ですからあなたがホームページを作る場合積極的な前向きな思考で作って下さい。

あなたの思考は必ずホームページに反映されるということを覚えておいて下さい。

集客効果を具現化することを考えていきましょう。

ここからのお話はオンラインであってもオフラインであっても同じことなのですが、

人がお金を支払うときの心理のひとつは感動したとき、また感動を求めているときです。

高いお金を支払ってコンサートに出かけたり、映画を見に行ったりするのはなぜでしょう。

いうまでもなく感動を得るためにお金を支払っているのではありませんか。

また違う例を挙げると、ある時、セールスマンが商品を売りに来たとします。

あなた自身はそんなものにさほど興味はなかったのですが、

セールスマンの熱心さについ心を動かされ感動して商品を買ってしまう・・・よくある話だと思います。

相手に感動してもらうには、もちろん小手先だけの技術では通用しません。

答えのひとつを差し上げます。

それは「今日これが売れなければ明日はない」と言う気持ちを常に維持することです。

その気持ちをあなたのビジネスの隅々に出すことです。

時には「明日があるさ」という考えも必要な場合もあります。

ですがビジネスの基本は「明日はない」という気持ちを持つことです。

この気迫は必ず相手に伝わります。

明日売ればいいやなんて思っていると明後日になっても売れないのが現実です。

ですから、相手に感動を与えようと思うなら最低限この心構えを持って下さい。

そしてもうひとつ挙げると、常に人と違う切り口を考えることです。

あなたが、わたしのもの真似をしても恐らく大した効果は期待出来ないように

私があなただのもの真似ても効果は期待出来ません。

「あなたはあなた自身の個性を前面に押し出しあなた自身を売って下さい。」

そうすると必ずあなたと波長の合う人があなたのファンになってくれることは間違いありません。

### 【集客法のポイント】

この集客法は人を説得して買ってもらう方法ではありません。買いたい人を見つける方法です。

言葉をかえると興味のない不要な人を篩いにかけて落としていく方法です。

そうすると興味があり買いたい人だけが残ることになります。

ただビジネスに関して、

人は殆どの場合自分の都合のみ考えて生きていますから都合が変われば考え方も変わります。

こちらがアプローチをかけてもビジネス成立の成否は、

その日、その時のタイミングが大きなウエイトを占めていることは覚えておいて下さい。

そういう意味での頭の切り替えはしておいて下さい。

### 【集客するための宣伝文】（メルマガを使う場合）

メルマガに載せる宣伝文はあなた自身が考えて相手の気を引くような内容にして下さい。

これは自分が客の立場にたって考えるとわかると思います。

ただ本心は書いてはいけません。

相手に敵意や警戒心をもたれないものを考えましょう。

タイトルのつけ方次第でホームページを見てくれる人の質が変わります。

難しいタイトルでは初心者は敬遠してしまいますし、

あまりにも誇大な表現だと見てくれる人が多い割に利益には繋がらないといった結果が出る人が多いのです。

あと、ホームページの内容とあまり掛け離れたメルマガ宣伝は

相手に反感をもたれる場合があるので気をつけてください。

宣伝は配信部数の多いメルマガサイトで配信するようにして下さい。

1000部くらいの配信部数のところではあまり反響は期待できません。

殆どないと言ってもいいでしょう。

これではどんなにすばらしいビジネスを宣伝しても効果がありません。

ですから配信部数の大小には注意して下さい。

## 【自分のホームページを作る】

まずは自分自身の個人のホームページを持ちましょう。これは自分のビジネスに誘導するのにも使えます。

ホームページを持っていない人は、是非、この機会に作ってみて下さい。

初めて作る人も努力をして作って下さい。

難しいhtmlタグを覚える必要はありません。

web上の無料のホームページ制作ソフト、パソコンに同梱のソフトでも構いません。

一度作り方を覚えるとそんなに難しいものではありません。

ネットビジネスを考える人ならホームページを作れる人とそうでない人には大きな差が出ます。

私もビジネス以外に個人の趣味のホームページを持っています。

今ではそこそこのアクセスもありますので、

そのホームページからビジネスのホームページにもジャンプできるようにリンクを貼ってあります。

このような方法を使えば狭いところでひしめき合っている

ビジネス系ジャンル以外からも集客が可能となります。

ホームページが作れると活動範囲も広がってきて本来のビジネスにも加速が付きます。

どんなジャンルでもよいので是非個人のホームページを持って下さい。

そしてそのホームページには出来ることならあなたの写真を載せて下さい。

それも人間味がある写真が良いです。

これは相手に対して仲間意識の心理を持ってもらうためには是非必要なことです。

また顔が見えることで相手はより安心することにも繋がります。

簡単なようですが殆どの方はこれを実行・実践していません。

写真がないと思った以上に反響が落ちます。

一度確認に写真を載せている所とそうでない所を見比べてみてください。

写真がある方がどことなく安心して信頼できるような感じがするはずです。

余談ですが、よく見るようなビジネス系のホームページは自分を隠しておきたいのか

顔写真が載っている所は殆どありません。

でもよく見てみると同じビジネスのホームページでも

産地直送などをうたい文句にして農家のオジサン、オバサンが載っているサイトがありませんか。

そのようなサイトを見ると何か安心しませんか。

人がたくさん集まり成果あがっているホームページは殆ど顔写真が出ています。

女性の方で「顔が出るのはちょっと」と思われる方でも

プロフィールなどを前面に出してあなたを売り込むことで大きく変わってきます。

全ては仕事・ビジネスのため、そしてお金を稼ぐためにです。

## 【プロフィール】

写真を入れたら次にプロフィールを入れて下さい。

最初のページでもいいですリンクからでも構いません。

レイアウト等は自由で結構です。内容に難しい経歴など入れる必要はありません。

ちょっとした自己紹介、自分の性格、好きなこと等でいいでしょう。

相手が安心してくれさえすれば良いのです。

## 【内容】（ここからはビジネス系ホームページの作り方になります）

基本はあなたが一番訴えたいこと（メッセージ）を書くことです。

そして相手には、ここにはこれだけのメリットが有るということを強調して下さい。

とにかく相手の感情を揺さぶることがポイントです。

しかしあまりに誇大な表現や文、また一人よがりなものは見る人が嫌気をさします。

ちょっとした人が相手なら見抜かれてしまいます。

ですが例えば、「この商品は日本一」とかいうような表現は良いと思います。

本当に日本一かどうかは別にして商品に対する自信。または気概が感じられるからです。

ホームページの枚数は、資料請求をさせるようなものでしたら1ページでも十分可能です。

資料請求とかはさせずに、

ホームページで参加者を募集したり販売するようなものでしたら3～4ページくらいで良いでしょう。

しかしビジネス勧誘などのホームページですと後者では

相手に心構えが出来ない内にビジネスを薦めることになるので登録の確率は落ちます。

ただ手間は省けますのでどちらが良いかは好みの問題でしょう。

どちらが良いかはご判断にお任せします。

## 【レイアウト】

そんなに凝ったものではなくても良いと思います。

あまりに良く出来ていると、業者が作ったモノのようで人間臭さが消えてしまいます。

あまり難しくなく相手が見やすいモノにするべきだと思います。

### 【体験談】

あなたがホームページを持ってビジネスを始めると多くの方の声がメールで届くようになります。

その感想、体験などを載せることで信頼感、信用性はぐっと上がります。

これは絶対利用してください。

(あらかじめ体験談などをアップして公開するのは許可を得ることが前提です)

### 【資料請求】

資料請求などを行うホームページでしたら

ホームページで公開出来ないような一歩踏み込んだ話などが出来ますので、

その辺をメリットとして活かせば良いでしょう。

また資料などを送る場合一回で送らず二回三回と分けて送った方が良い場合もあります。

最初の資料は、あくまで資料として、そこで売り込みをしてはいけません。

有益な興味を引く内容でしたらベストでしょう。内容は受け売りでも構いませんが嘘は絶対にいけません。

そして最後の資料で相手に売り込むのです。

何回かに分けて資料を送ることにより相手はあなたに対する信頼感がアップします。

上手くいけば相手はあなたのファンになってくれるかも知れません。

(配信間隔は相手に伝えると同時に絶対履行すること)

最初から欲張ると相手は必ず逃げていってしまいます。

### 【一連の流れの復習】

メルマガなどに登録して簡単な宣伝をします。

その場合多くを語らないことがポイントです。

見る人が目をとめクリックさせるところ迄で構いません。

クリックしたらあなたのホームページが現れます。

そこで相手に最低数秒以上見てもらえるような内容なら大丈夫です。人間は一瞬で判断します。

興味を引けなければあっさりとホームページは閉じられてしまいます。

そこで前述したようにあなたの思い(メッセージ)を心からホームページにぶつけ

相手に感動させる必要があるわけです。

次にあなたのホームページを読んでビジネスや商品に興味を持った人が資料請求してきます。

ここまではコツさえつかめれば非常に簡単です。

資料請求された場合は数回にわけて情報配信します。（最低回数は2回）

間隔は2～3日おくのがベストです。

相手に考える時間を持ってもらいます。

忘れかけたところに次の情報が届いてまた意識しはじめます。

ここで忘れてはいけないのが、絶対に最初から売り込みはしないことです。

ただしメリットは強調しておきます。

ある種の暗示を植え付けていくわけです。

そうすると相手は売り込みに対する不快感は持ちませんし多少あなたに対して信頼を持ち始めるはずです。

そして最終の資料で何気なく売り込みます。

ここで相手があなたを受け入れてくれていれば相手の方から申し込んできます。

基本はオンラインであれオフラインであれ全く同じだということです。

## 【補足】

以上がネットを使った集客法のおおまかなものです。

ちょっとやれば出来る簡単なことです。

何だこんなことかと思われるかもしれませんがそのちょっとやるということが一番大切なことなのです。

また一度資料を請求された人の記録は残しておきましょう。

あとになってからまた欲しいということがよくあります。

たまに案内を出してみたり別のビジネスの紹介でも結構反応はあります。

結局相手は何かを求めているからです。

中には失礼な人も時々いますが、ネットビジネスでは避けて通れないことなので割り切って下さい。

今まで述べてきた集客法は

ネットビジネス、MLM、商品販売などいろいろ使えますので応用範囲はとても広いと思います。

さてここまでよく理解ができましたら「20日で100万円稼ぐ方法」で応用してみましょう。

## 20日で100万円稼ぐ方法

最初にコンセプトをご説明します。

本当に20日で100万円も稼ぐことが出来るのか？

もちろん可能です！

例えば1個100円の商品を売って100万円儲けようと思った場合、

一つ売って20円利益があるとしたら100万円の利益をあげるためには

5万個の商品を売らなければなりません。

あなたは、そんなに手間を掛けることが出来ますか？

出来るという人にはこの資料は必要ありません。

今から説明する内容は、「商品5万個も売ってられない」という人にお勧めします。

では100万円儲けるためにはどのようにしたら良いのか。

それは、

「20円の利益を5万個ではなく5万円の利益のものを20人に売る」

というのがこの方法がコンセプトです。

簡単に言い換えると「多数のニーズに合わせた商品をたくさん売る」のではなく

「少数のニーズでも商品を高く売る」ということなのです。

つまりその商品が欲しいという人が少数であっても、その人にとって価値が高いものであればいいのです。

あなたは20円の利益で5万個売るより5万円の利益で20個売の方が遥かに簡単だと思いませんか？

そしてもう一つ重要なことは、欲しいと思っている人の所へ欲しいと思うものを持って行くことが基本です。

いらないと思う人の所へ持っていっても無駄になるだけです。

つまり客の方から来てもらう・「売ってくれ」と言わせることです。

向こうから売ってくれと言って、注文・頼まれるのです。

そうするには売手側が主導権を握ることが出来る仕組みを作る必要があります。

あなたにはそれが出来そうですか、どうでしょうか？

もし出来そうもないと思っても大丈夫です、私が誰にでも出来る仕組みをお教えます。

さて、すっかり前置きが長くなってしまいましたが、いよいよ本題に移りましょう。

勘のいい人なら今まで読み進む内にこの方法に気づいた人がいるかもしれませんが、

20日で100万円を儲けるためには私の真似をすることです。

つまり、いままであなたが読んできた内容をそのまま転売することです。

通常、そのような事をすれば、当然著作権の問題等、法律に触れてしまいますが。

本文章は、表紙にも記しているとおり転売を許可していますので。

あなたが転売したからといって、私はあなたを訴えたりするようなことはしませんので安心して下さい（笑）

例えばこの情報ファイルをオリジナルとして2万円で50人に売れば100万円稼ぐことができます。

このファイルでなくてもあなたが独自に仕入れた情報を買えば100万円稼ぐことができます。

ただし、その場合、著作権の問題に触れないかどうか十分注意して下さい。

「なーんだ」と思われましたか。

手品の種明かしと同じで知ってしまえば単純なことなのです。

こんな簡単なことなのですが、実際に私自身はこの方法で100万円以上稼いで来ました。

この方法はかなり効果的かつ長続きするということを言っておきます。

ここまで聞いてあなたはこの情報の値段は高いと思いませんか。

私は決して高いとは思いません。

この情報を実践することによりすぐに元は取れますし、

のちに説明する仕組みは情報販売のノウハウだけでなく他のネットビジネスのヒントにも十分なるからです。

この方法はかなり効果的かつ長続きするということを言っておきます。

因みにこの仕組みを実践するのに必要なのは、メールの送受信と、圧倒的な広告力、

それとあなたのちょっとした努力だけです。

では、情報販売の具体的な仕組みとノウハウを説明していきましょう。とても簡単です。

秘訣という言い方はおかしいかもしれませんが、

実際にこの方法で実績を上げているから秘訣と言っても良いでしょう。

ベテランの人には少し回りくどくなるかもしれませんが

初心者のことを考えて私が実行したひとつのノウハウを提示します。

これはメールだけを使う方法です。

最初にしなければならないこと、「宣伝」の方法ですが

- (1) インターネット上でメールアドレスを集める（アドレス収集ソフトなどを使用）
- (2) ダイレクトメール配信業者を利用する。

の2つがあります。

## **(1) インターネット上でメールアドレスを集める**

これは地道に自分でアドレスを集めるという方法です。

もちろん収集ソフトを利用しますが、この手のソフトはピンからキリまであり

高価なソフトは性能もよく寝ている間に指定ジャンルのアドレスを大量に集めることができます。  
また、あまり安いソフトではかなり手間がかかるのは否めません。  
検索で「メールアドレス収集」と打ちこんでみて下さい、かなりヒットするはずです。  
その中で自分にあったものを選ぶと良いでしょう。

## (2) ダイレクトメール配信業者を利用する

費用が一番かかりますが、効果を考えた場合一番お勧めの方法です。  
手間もかからず大変楽で反響は高いです。  
ただし業者にもピンからキリまでありますので厳選する必要があります。  
単価は一件あたり0.3～1.5円くらいです。

(1) と (2) でどちらの方法が一番良いかですが、  
個人的な好みまたは生活環境などもありますので自分で選んで下さい。  
ちなみに私がメインで利用している方法は (1) の方法です。

他の方法としてホームページ、バナー広告、メールマガジン、相互リンク、掲示板等ありますが  
効果もそこそこある割りに手間と時間がかかります。  
またダイレクトメールのように能動的ではなく受身になってしまうため即効性はありません。  
自分の生活環境に合わせていろいろと組み合わせてみるのが良いでしょう。

それでは実際のシュミレーションをしてみましょう。  
まず販売する情報の案内文をダイレクトメールで1回1万部配信します。  
価格は各業者によって違いますが、1万円あれば1万部以上の配信が可能です。  
通常ダイレクトメールの反応率は0.5%～3%だと言われていいますので  
少なめに見積もって1%の反応があったとして計算してみましょう。  
1万人の1%から反応があったとしたら100人に反応があったということになります。  
仮に1万円で100人の人が全員買ってくれたとしたら100万円の利益になります。  
しかし世の中そんなに甘くないし計算通りにはいきません。  
値段によって躊躇する人もでてくるでしょう。  
申し込まずに質問だけして終わる人もでてきます。  
また購入意思を示しながらなかなか入金しない人もいます。  
そこで更に少なく見積もって0.1%間で絞り込みます。

最終的には10人ということになります、それでも1万×10人で10万の売上です。

もう一度同じ広告を配信して同じ結果ができれば20万円の売上です。

これだけするのに1週間もあれば可能でしょう。

さてこれを繰り返していくとどうなるでしょうか。

10日間で5回にわけて1万部ずつ配信するとして

1万円×50人=50万円-5万円(配信費)45万円の利益です。

10日間で45万の利益です。

宣伝文だけ作ったらあとはダイレクトメール業者に任せておけば全然時間はかかりません。

このシュミレーションはかなり低く見積もっていますので本来の効果はもっと期待できます。

もちろん上手な宣伝文で人を引き付けることが出来たら更に効果が期待できます。

魅力のある宣伝文を作るには今まで述べたことを参考にしたら必ずできます。

数回の広告配信で100万円利益があがったら大成功です。

情報の販売価格、広告配信量を応用していけば20日で100万円稼ぐことは十分可能です。

時間がない人でもどんなにゆっくり進めていったとしても1ヶ月あれば十分でしょう。

以上はメールだけを使ってできる簡単な方法です。

## プロが教える究極のSOHO!最低月150万の収入を約束

次に長い目で見て実績が上がる方法をお教えします。

広告配信の場合即効性がありますが、持続性はありません。

そこで持続性を出すのがホームページの活用です。

ホームページで情報を販売するわけですが、

宣伝方法として検索エンジン登録、掲示板告知、相互リンクなどありますが、

最も効率があがり持続性がでるのがテキスト広告やバナー広告です。

簡単な一行広告ならひと月5000円前後で掲載してもらえます。

掲載するサイトは人が集まり広告募集しているところを探して下さい。

ネットサーフィンなどしていると結構見つかります。

ホームページの作り方は最初に掲載した「集客アップ法」を参考にして下さい。

以上でおおまかな説明を終わりますが、

いままで説明したことを実践するとあなたは必ず片手間で大きな副収入を得ることが出来ます。

ここまで読み進めてこられてあなたはどのような感想を持たれたでしょうか。

「こんなものは真っ当なビジネスではない」と思われた方もいるかもしれません。

でもよく考えてみて下さい。

現代社会（社会の現状）で一番求められているのは情報なのです。

多くの人が情報を求めている以上、ビジネスとしての情報販売は十分立派なビジネスとして成り立つのです。

あなたがもしこのファイルをそのままコピーして販売しても

単に転売で収入はゼロに限りなく近いほど見込めないでしょう。

しかし、自分のオリジナルを加えて体験も加えて編集し直したらどうでしょうか？

それはまた新しい情報になると思います。

情報を仕入れて自分独自の魅力的な情報作ることをお勧めします。

私の場合は集客効果の高いホームページの作り方とビジネスに便利なツールの紹介、

そして情報販売ビジネスのノウハウを紹介するというスタイルを取っています。

これらのノウハウは実体験を通しての方法ですから情報販売のみならず

インターネットを使ったビジネス全般に必ず役に立つヒントがあると自負しています。

あなたも是非、魅力がある独自の情報を販売して下さい。

情報販売は儲かります、廃れることは絶対にありません。

どうして情報を手に入れたらいいか判らないという人のために進言しますが

情報は本、雑誌、新聞などからいろいろと仕入れることができます。

難しく考える必要はありません。

携帯でできる裏技集、ナンパ成功術、パチンコ必勝法、株式必勝法等何でも良いのです。

自分で作れば良いのです。

またその内容は、必ずしもあなたの情報でなくても構いません。

## 成功例の紹介

「ある男性は趣味で16歳のころから、さまざまな人の言葉の引用を集めていました。ある時、記念に集めた物を一冊の本にしようと思い、自費出版で1000部作って知り合いに配ろうと思ったそうです。印刷会社に発注したのですが印刷会社のミスで1万部できてしまったのです。困りながらもどうにかしようと思い、書店を回って売り込んだのですがほとんど断られました。しかし委託販売なら置いてくれる所もあり十数冊ずつ置いてもらいました。一週間後に行ってみるとすべて売り切れていました。最終的には100万部売れたそうです。」

上記の例は本ですが情報には変わりありません。

思わぬ情報が意外と需要があるので、需要のある情報のテーマをあげておきます。

ダイエット、健康食品、人間関係、スポーツ、投資、ビジネス、趣味・コレクション、インターネット、コンピューター、娯楽、アダルトなど必ず情報を求めている人がいます。

もっと簡単に情報を仕入れたいのならネットで裏情報、極秘情報などと打ち込んで検索して下さい。

多くの有料情報サイトがヒットします。

少しの努力と、工夫をして下さい。そして堂々とお金を儲けて下さい。

あと、くどいようですが情報ファイルを紹介するとき絶対その中身は隠して下さい。

そうすることにより購入する人はその中身により価値があるものと思います。

その中身を見たいと思うはずです。

## ビジネスサポート支援ツール

下記の情報は、あなたが100万円を達成することはもちろんですが、  
更に、200万円、300万円と稼いでもらう為の支援ツール情報です。  
永久の収入UPの為にぜひお役立て下さい。

- ①不幸になる代わりに驚異的に儲かる情報販売とは？  
<http://infostore.jp/dp.do?af=kazu0817jp&ip=master&pd=2>
- ②「放っておく」事が基本！ネット上に「無限増殖する宣伝マシン」が新規顧客を毎日138人連れてくる  
<http://infostore.jp/dp.do?af=kazu0817jp&ip=master&pd=3>
- ③スパムじゃないのにスパム以上の宣伝力を持つ ☆☆宣伝用核兵器☆☆ 数万件のアドレスを収集せよ！  
<http://infostore.jp/dp.do?af=kazu0817jp&ip=master&pd=4>
- ④他人のノウハウで情報起業！7日であなたも情報の販売が可能です  
<http://infostore.jp/dp.do?af=kazu0817jp&ip=master&pd=7>
- ⑤たった2時間のヤフーオークションでお金と自由な時間がジャンジャン流れ込んでくる“6つの方法”  
<http://infostore.jp/dp.do?af=kazu0817jp&ip=sst&pd=a001>
- ⑥実行されて3時間以内に3万円以上儲からなければ即返金致します  
<http://infostore.jp/dp.do?af=kazu0817jp&ip=takashi&pd=005>
- ⑦たった一晩で47万円を稼ぎ出した！超非常識なアフィリエイト術  
<http://infostore.jp/dp.do?af=kazu0817jp&ip=1taitaicom&pd=002>
- ⑧毎日2500クリック保障の権利を毎日受けられ、ランキングサイトで1位になる事も可能な技術！  
<http://infostore.jp/dp.do?af=kazu0817jp&ip=master&pd=1>

---

## 最後に

最後にあなたのビジネスの進め方についての注意点をまとめます。

- 1、案内文は、私を参考にできるだけ人の気を引くように、また「買ってほしい」という様な表現にしない事です。「欲しいんなら売れよ」といった、売り手市場にする事が重要です。押せば引く、引けば押すの原理です。
- 2、案内文にも応対でも中身を絶対に伏せる事です。それでいないという人は無理に追わない事です。そうすると、しばらくしてそれらの中から何人かは申し込んできます。追いかけると例外なく全て去っていきます。去るものは追わずです。
- 3、この情報をどう扱われようと自由ですが、全て自己責任において行動して下さい。

それから、これが最後のお願いですが、お金が豊かになったら心も豊かになります。その豊かになった心で、次の人の事も考えてあげて下さい。

ある程度儲けたら、次の人も儲けられるように、活動を緩めて次の人のために席を譲るようにしてください。

そして、あなたは儲けた分を資金にして、あなた独自のビジネスを立ち上げさらに大きく儲ければ良いのです。

あなたの今後の成功をお祈りしています。







